

BV Rendement

Dit artikel wordt u aangeboden door BV Rendement

BV Rendement is het nieuws- en adviesmagazine voor directeuren-grotaandeelhouders en ondernemers in het mkb. In BV Rendement leest u 12 keer per jaar praktische artikelen over onder meer fiscale wet- en regelgeving, financiële zaken en arbeidsrechtelijke onderwerpen én alle overige actuele informatie met betrekking tot uw bedrijfsvoering.

BV Rendement biedt u onder andere:

- nieuws over veranderende wet- en regelgeving;
- rubrieken met concrete adviezen en tips die u direct in de praktijk kunt brengen;
- artikelen over ondernemerskwesties als het gebruikelijk loon, de auto van de zaak en ontslagrecht;
- een wekelijkse e-mailservice met het allerlaatste nieuws;
- een aanvulling op de inhoud van elke uitgave met praktische, online tools.

Kijk voor meer informatie of een proefabonnement op www.rendement.nl/bvblad

MET DE JUISTE INGREDIËNTEN KUNT U ZELF ZAKELIJKE OVEREENKOMSTEN MAKEN

Een contract bakken

Het zelf maken van contracten is als met pannenkoeken: de eerste mislukt altijd. En zonder kennis van de ingrediënten en het recept, mislukken ook de volgende exemplaren. De ingrediënten zijn niet zo ingewikkeld. Als u weet wat er standaard in zit en wat een logische volgorde is, komt u een heel eind. Houd daarbij in het achterhoofd: een lijvig contract biedt niet méér zekerheid. Net zomin als een overdaad aan juridische taal.

Een contract begint met een titel. Daar kan weinig aan verkeerd gaan. Kies een praktische omschrijving. ‘Samenwerkingsovereenkomst’ is geen juridische term, maar maakt wel duidelijk wat de strekking is. De titel is alleen een aanduiding voor uzelf. Als uit de inhoud van het contract blijkt dat het eigenlijk een agentuur- of een arbeidsovereenkomst is, zijn daarop automatisch de wettelijke bepalingen voor dat soort contracten van toepassing, ongeacht de door u gekozen titel. Na de titel volgen de partijen. Dat lijkt simpel, maar het gaat vaak mis, bijvoorbeeld doordat een verhaspeling van de statutaire naam en de handelsnaam wordt gebruikt of de rechtsvorm wordt vergeten. Gebruik de namen zoals die in het Handelsregister geregistreerd staan en zoek meteen op wie er bevoegd is om namens de bv te tekenen.

Bedoelingen

Bij de uitleg van contracten door een rechter gaat het zelden over de letterlijke tekst van een artikel. De bepaling waarin staat dat er € 100.000 betaald moet worden, leidt niet tot juridische discussie. De strijd gaat over minder duidelijke artikelen of over afspraken die niet zijn opgeschreven, maar die wel impliciet gemaakt

worden. Althans, volgens één van de partijen. Het gaat dus vaak om de context en om de bedoelingen van partijen. Dat is ook waar de rechter expliciet rekening mee houdt. Alleen: die achterliggende bedoelingen blijken vaak niet uit de afspraken. Daarom is het zo belangrijk om een inleiding te schrijven waarin puntsgewijs wordt uitgelegd wie de partijen zijn, wat ze van elkaar verwachten en wat de bedoeling is van de overeenkomst. Het gaat daarbij niet om keiharde afspraken, maar

om de achtergrond van de samenwerking. En die achtergrond kan bij de uitleg van de afspraken de doorslag geven. Deze punten worden vaak beschreven onder het kopje ‘Overwegingen’.

Voor het hele contract, maar zeker voor de inleiding, geldt dat u beter normale, begrijpelijke taal kunt gebruiken in plaats van plechtige, semi-juridische geheimtaal. Het doel van het contract is tenslotte om duidelijke afspraken te maken. Dat gaat het beste in heldere taal. Als beide partijen in Nederland gevestigd zijn, is het dus ook niet per se handig om een contract in het Engels op te stellen. Juridische begrippen in het Engels betekenen naar Nederlands recht namelijk helemaal niets, of iets heel anders. Bovendien blijkt het heel precies uitdrukken van de bedoelingen en de afspraken in het Engels voor Nederlanders toch nog weleens lastig te zijn.

Woordenboek

Het eerste artikel in de overeenkomst bevat vaak een lijst met definities. Zo’n artikel moet u alleen maar opnemen als u het daarmee voor uzelf gemakkelijker maakt. Als de overeenkomst gaat over een bepaalde verzameling ‘Producten’, is het handig om die term één keer te definiëren, zodat niet steeds de hele opsomming hoeft te worden uitgeschreven. Maar schrijf geen woordenboek. Begrippen die vanzelf spreken (‘Bijlage’ of ‘Werkdag’) hoeft u niet te definiëren. Overdreven zorgvuldigheid leidt vaak alleen maar tot ongelukken. U kunt bij het gebruik van een cijfer (100) steeds ook nog tussen haakjes het getal uitschrijven (‘honderd’). Maar dat voegt, tenzij u een zeer beroerde printkwaliteit hebt, niets toe. Het risico is wél dat u tijdens de

Knippen en plakken...

Internet is een geweldige bron voor modelovereenkomsten en contractsartikelen om in uw eigen overeenkomst te plakken. Sommige bronnen zijn gewoon goed en meteen bruikbaar. De ‘ROZ-modellen’ bijvoorbeeld voor de verhuur van winkel- en kantoorruimte kunt u zo gebruiken. Daar zit bovendien een uitgebreide handleiding bij. Met andere overeenkomsten moet u voorzichtiger zijn. Met knippen en plakken is niets mis. Advocaten doen het ook, al dan niet uit eigen werk. Maar kopieer alleen bepalingen waarvan u precies weet wat de betekenis ervan is.

onderhandelingen het cijfer aanpast en vergeet om ook het uitgeschreven getal aan te passen. Datzelfde effect dreigt bij verwijzingen naar specifieke artikelnummers in de overeenkomst. Verwijs dus liever in algemene zin naar bijvoorbeeld 'de afspraken over geheimhouding'.

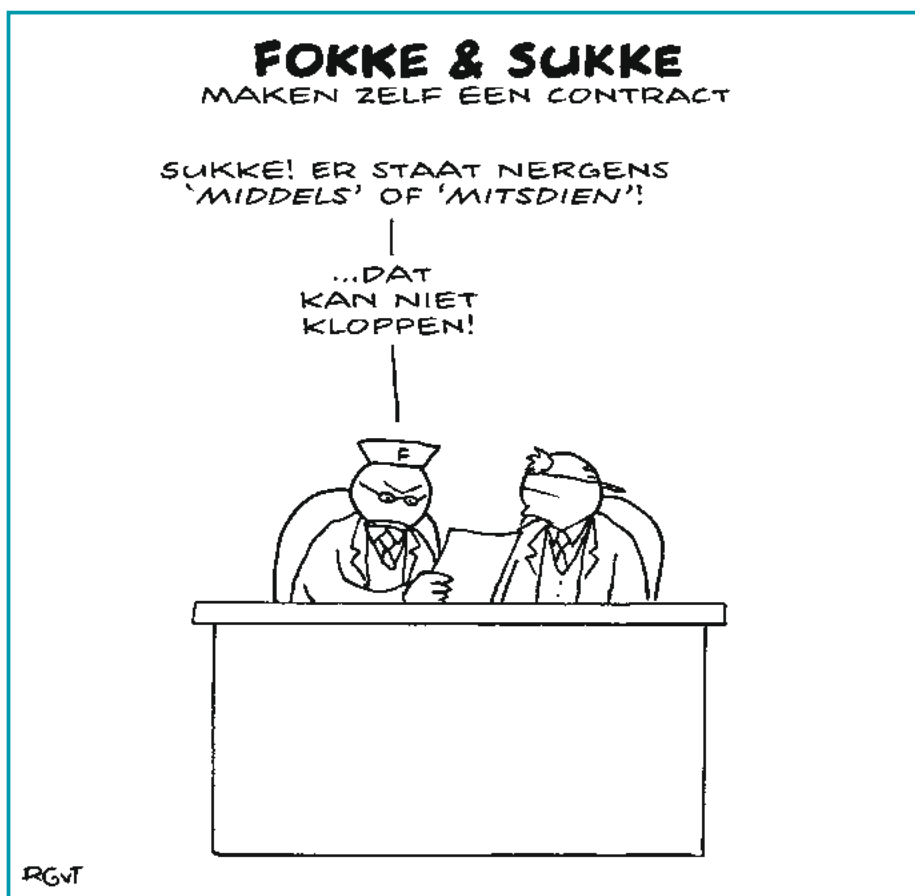
Aansprakelijkheid

Neem op wanneer de overeenkomst ingaat en eindigt. Ook hier geldt weer dat simpele, korte zinnen verreweg de voorkeur hebben. Vermijd ingewikkelde redeneringen over stilzwijgende verlenging met daarin meerdere tenzij-constructies. In het hart van de overeenkomst wordt beschreven wie wat gaat doen. U kunt vervolgens ook allerlei bepalingen opnemen over de verdeling van aansprakelijkheid, de manier van ingebrekestelling, gevallen van overmacht et cetera. Als u daar geen uitgesproken ideeën over heeft en geen expert bent, kunt u er maar beter helemaal niets over opnemen. De Nederlandse wet bevat namelijk al uitstekende regelingen voor deze onderwerpen. Die regelingen zijn van toepassing, tenzij u zelf iets anders afsprekt. De wet stelt geen maximum aan uw aansprakelijkheid. Het kan nuttig zijn daarover wél zelf afspraken te maken, bijvoorbeeld aansprakelijkheid tot een bepaald bedrag (zeg: de contractswaarde) of tot het bedrag dat de verzekeraar uitkeert.

Cachet

In de fase waarin een overeenkomst opgesteld wordt, zijn de partijen meestal nog enthousiast over elkaar en over de voorgenomen samenwerking. Dan kunnen er dus nog heel redelijke afspraken gemaakt worden over een exit-scenario voor het geval het toch niet blijkt te werken. Leg vast wie er in dat geval wat mag meenemen, of er vergoedingen betaald moeten worden en hoe er vervolgens gecconcurrereerd mag worden.

In veel contracten zijn hierna nog enkele standaardbepalingen opgenomen, zogenoemde 'boilerplates'. Daarin staat bijvoorbeeld dat als een deel van de overeenkomst nietig blijkt te zijn, de rest van



toepassing blijft. Soms is ook expliciet opgenomen dat de afspraken tussen partijen alleen maar blijken uit het contract en dat alle voorgaande afspraken vervalven zijn. Het lijken logische afspraken. Bovendien zijn ze vaak strak juridisch geformuleerd, dus het is verleidelijk uw overeenkomst wat meer cachet te geven door dit soort gelikte bepalingen erin te plakken. Wees daar voorzichtig mee. Hoe logisch sommige bepalingen ook lijken, u moet ze alleen maar in uw contract plakken als u deze afspraken ook echt wilt maken. Er wordt bijvoorbeeld vaak afgesproken dat het bestaan van de overeenkomst geheim moet blijven. Dat moet u niet doen als u nu al weet dat u klanten of leveranciers gaat informeren over het bestaan van het contract (en dat bovendien volstrekt onschuldig is).

Experimenteren

In het laatste artikel schrijft u op welke rechter bevoegd is om conflicten op te lossen. Dat mag ook een bindend advi-

seur of een arbiter zijn. Gebruik dan de standaardclausule van de arbiter. Kiest u voor de rechtbank, dan moet u zeker weten dat die ook bestaat. Een rechtbank Eindhoven is er bijvoorbeeld niet, wel een Rechtbank Oost-Brabant, met vestigingen in Eindhoven en Den Bosch. Dit zijn de basisingrediënten waarmee u zelf een standaardovereenkomst kunt opstellen, die u kunt hergebruiken. Niets meer en niets minder. Méér is vaak ook niet nodig. Een rechter is uitstekend in staat om afspraken te interpreteren die in simpele bewoordingen zijn opgeschreven. Onderdruk de neiging om te gaan experimenteren met indrukwekkende juridische formuleringen die u op internet heeft gevonden. Het ziet er fraai uit, maar de rechter zal aan juridische teksten consequenties verbinden. U weet niet wat u zich met dergelijke toverspreuken allemaal op de hals haalt.

Bert van Mieghem, advocaat bij Wybenga Advocaten, e-mail: vanmieghem@wybenga-advocaten.nl